**ABSTRAK**

Nur Abdul Rahman (144114084) Judul Skripsi “Strategi Pemasaran Dan Pendapatan Usahatani Mentimun (*Cucumis sativus L)* Studi Kasus Petani Mentimun Desa Beringin Kecamatan Beringin Kabupaten Deli Serdang”. Penelitian ini di bimbing oleh Bapak Ir. Zulkarnain Lubis, M.Si selaku ketua pembimbing dan Ibu Ir. Leni Handayani, M.Si selaku anggota pembimbing. Adapun perumusan masalah dalam penelitian ini adalah (1). Berapa besar biaya produksi yang dikeluarkan petani mentimun di daerah penelitian (2). Apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman di daerah penelitian (3). Bagaimana strategi yang tepat dalam pemasaran mentimun di daerah penelitian. Tujuan dalam penelitian ini adalah (1). Untuk mengetahui strategi pemasaran dan pendapatan petani mentimun (2). Untuk mengetahui keuntungan dalam strategi pemasaran di daerah penelitian. Hipotesis dalam penelitian ini adalah (1). Ada biaya produksi didalam usahatani mentimun (2). Ada kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman didalam strategi pemasaran mentimun di daerah penelitian (3). Ada strategi yang tepat dalam pemasaran mentimun di daerah penelitian. Metode analisis data yang di gunakan yaitu metode analisis deskriptif kualitatif yaitu analisis SWOT, dengan kemungkinan alternative strategi dalam pemasaran mentimun dengan melihat factor internal dan factor eksternal pemasaran mentimun. Metode analisis deskriptif kuantitatif didalam penelitian ini digunakan untuk menganalisis karakteristik pemasaran mentimun terhadap pendapatan petani mentimun dengan menggunakan rumus Pd = TR - TC, keterangan Pd = Pendapatan petani mentimun TR = Total penerimaan (Total Revenue) TC = Total biaya (Total Cost).

Kata Kunci : Pemasaran, Pendapatan, Petani, Usahatani, Mentimun

ABSTRACT

Nur Abdul Rahman (144114084) Thesis Title "Marketing Strategy and Income of Cucumber Farming *(Cucumis sativus L)* Case Study of Beringin Village Cucumber Farmers in Beringin District, Deli Serdang Regency". This research was guided by Mr.Ir. Zulkarnain Lubis, M.Si as the chair of the advisor and Ms.Ir. Leni Handayani, M.Si as a member of the supervisor. The formulation of the problemin this study is (1). How much production costs are incurred by cucumber farmers in the study area (2). What are the strengths, weaknesses, opportunities and threats in the research area (3). What is the right strategy in marketing cucumbers in the research area. The objectives in this study are (1). To find out the marketing strategy and income of cucumber farmers (2). To find out the advantages in marketing strategies in the research area. The hypothesis in this study is (1). There is a production cost in cucumber farming (2). There are strengths, weaknesses, opportunities and threats in the cucumber marketing strategy in the research area (3). There is an appropriate strategy in marketing cucumbers in the research area. The data analys is methodused is a qualitative descriptive analysis method, namely SWOT analysis, with possible alternative strategies in the marketing of cucumbers by looking at the internal factors and external factors of cucumber marketing. The quantitative descriptive analysis method in this study was used to analyze the marketing characteristics of cucumbers on the income of cucumber farmers using the formula Pd = TR - TC, description Pd = cucumber farmer income TR = Total revenue (Total Revenue) TC = Total costs (Total Cost).

Keywords : Marketing, Revenue, Farmers, Farming, Cucumber